



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI HELIO S.A.**

dawniej „PH BONA” Sp. z o.o.

za rok obrotowy 2006/2007

trwający od 1 stycznia 2006 r. do 30 czerwca 2007 r.

SPIS TREŚCI

1. Zasady sporządzania rocznego sprawozdania z działalności Zarządu
2. Podstawowe informacje o Spółce
3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte przez nią zyski lub straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Spółki przynajmniej w najbliższym roku obrotowym
4. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony
5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Spółki ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym
6. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firm) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem
7. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji
8. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości)
9. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro
10. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach
11. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta
12. Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji
13. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok
14. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom
15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem zmian w strukturze finansowania tej działalności

16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik
17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektywy rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, z uwzględnieniem strategii rynkowej przez niego wypracowanej
18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta
19. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji
20. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie
21. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w tym programów operacyjnych z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziały zysku
22. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących
23. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależny, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta
24. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy
25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta
26. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych
27. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcję emitenta
28. Informacje dotyczące umowy z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych
29. Oświadczenie osób odpowiedzialnych za informacje zawarte w niniejszym sprawozdaniu z działalności Zarządu HELIO S.A.

1. Zasady sporządzania rocznego sprawozdania z działalności Zarządu

Prezentowane sprawozdanie z działalności Zarządu Spółki za rok obrotowy 2006/2007 zostało sporządzone zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości z późniejszymi zmianami oraz Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

W bieżącym roku obrotowym spółka nie zmieniała zasad ustalania wartości aktywów i pasywów oraz pomiaru wyniku finansowego w stosunku do zasad przyjętych w sprawozdaniu za poprzedni rok obrotowy.

Zgodnie ze statutem Spółki rok obrotowy HELIO S.A. rozpoczyna się w dniu 1 lipca, a kończy się w dniu 30 czerwca. Z uwagi na fakt, iż prawny poprzednik Emitenta podjął decyzję o zmianie roku obrotowego (z równego kalendarzowemu na rok obrotowy kończący się 30 czerwca każdego roku) oraz zgodnie z definicją roku obrotowego zawartą w art. 3 ust. 1 pkt 9 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości stanowiącą, iż w przypadku zmiany roku obrotowego pierwszy po zmianie rok obrotowy powinien być dłuższy niż 12 kolejnych miesięcy, **przedstawiony w niniejszym sprawozdaniu rok obrotowy w Spółce, będącej prawnym następcą „PH BONA” Sp. z o.o. obejmuje okres 18 miesięcy**, tj. od 1 stycznia 2006 r. do 30 czerwca 2007 roku.

Okresem, za który prezentowane są porównywalne dane finansowe jest okres poprzedniego roku obrotowego, tj. od 1 stycznia 2005 r. do 31 grudnia 2005 r. Należy jednak zaznaczyć, że ze względu na zmianę roku obrotowego (z równego kalendarzowemu na rok obrotowy kończący się 30 czerwca każdego roku), prezentowany okres porównywalny obejmuje 12 miesięcy, czyli o 6 miesięcy mniej niż analizowany w niniejszym sprawozdaniu rok obrotowy 2006/2007.

Walutą, w której sporządzone jest niniejsze sprawozdanie jest PLN (polski złoty).

Spółka nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

2. Podstawowe informacje o Spółce

Nazwa (firma):	HELIO Spółka Akcyjna (dawniej „PH BONA” Sp. z o.o.)
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Wyględy
Adres:	ul. Stołeczna 26 , 05-083 Zaborów
Telefon:	022 796 31 96
Telefaks:	022 752 09 21
Adres poczty elektronicznej:	helio@helio.pl
Adres głównej strony internetowej:	www.helio.pl

W imieniu Spółki działają:

- Leszek Wąsowicz – Prezes Zarządu
- Justyna Wąsowicz – Wiceprezes Zarządu

Spółka HELIO S.A. została zawiązana aktem notarialnym z dnia 18 lipca 2006 roku w drodze przekształcenia „PH BONA” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w HELIO Spółka Akcyjna. W dniu 25 sierpnia 2006 roku Spółka została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000262514.

Poprzednik prawny Spółki działał od 15 sierpnia 2003 roku do dnia 24 sierpnia 2006 roku jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Nie bez znaczenia jest jednak fakt, że Pan Leszek Wąsowicz prowadził działalność polegającą na konfekcjonowaniu i dystrybucji bakalii już od roku 1992, początkowo w formie spółki cywilnej, a od roku 1993 jako osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą. W roku 2003 przedsiębiorstwo prowadzone przez Pana Leszka Wąsowicza (w rozumieniu art. 55¹ Kodeksu Cywilnego) zostało wniesione jako aport do „PH BONA” Sp. z o.o. Początki działalności HELIO S.A. sięgają zatem roku 1992, w którym rozpoczęła działalność spółka cywilna BONA. Obecnie przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i konfekcjonowanie bakalii, produkcja wyrobów z maku oraz dystrybucja wyrobów. Cała sprzedaż spółki skierowana jest do krajowego rynku hurtowego i detalicznego. Spółka corocznie wprowadza na rynek kilka nowych produktów w zakresie bakalii.

Siedziba Spółki mieści się w Wyględach przy ul. Stołecznej 26, tu również znajduje się zakład produkcyjny. Drugi zakład mieści się w Feliksowie przy ul. Stołecznej 121. Obie lokalizacje znajdują się na szlaku komunikacyjnym Warszawa – Sochaczew w odległości 20 kilometrów od centrum stolicy i około 10 kilometrów od drogi tranzytowej Warszawa Poznań.

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 2.500.000 PLN i dzieli się na 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela.

Zarząd składa się z 2 osób i został powołany z dniem zawiązania Spółki.

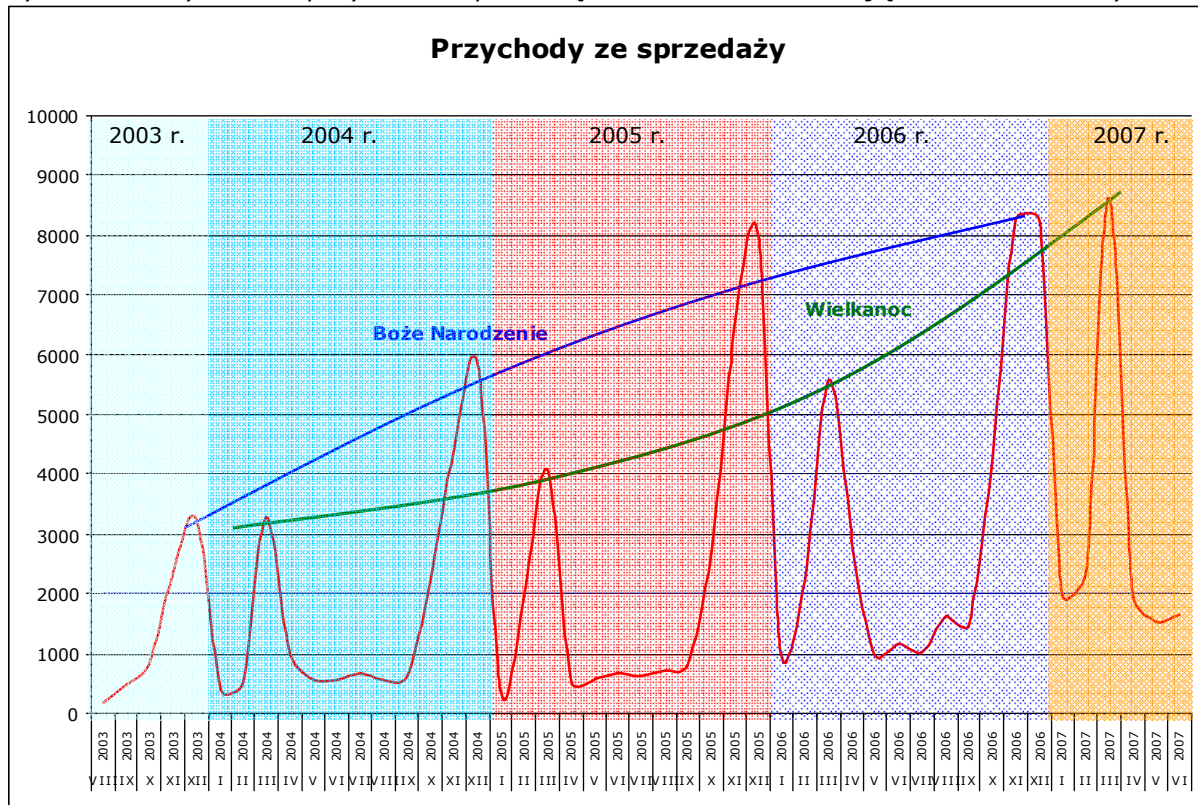
3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte przez nią zyski lub straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Spółki przynajmniej w najbliższym roku obrotowym

Czynniki wpływające na działalność Spółki w bieżącym roku obrotowym

Przyjęta od roku 1992 strategia rozwoju działalności okazała się słuszną, co znalazło potwierdzenie w znaczącej dynamice przychodów uzyskiwanej przez przedsiębiorstwo w każdym kolejnym roku, niezależnie od zmian formy prawnej. Dzięki rosnącemu popytowi na oferowane produkty konsekwentnie rozbudowywane były moce produkcyjne, dzięki czemu następował dalszy dynamiczny wzrost przychodów. W roku obrotowym 2006/2007 Spółka osiągnęła rekordowe w swojej historii przychody ze sprzedaży, które wyniosły 56 752 tys. zł, co oznacza ponad dwukrotny wzrost w stosunku do poprzedniego roku obrotowego. Mimo iż obecny rok obrotowy był wydłużony do 18 miesięcy, godnym podkreślenia jest fakt, iż porównując sprzedaż w analogicznych

miesiącach poszczególnych lat działania Spółki (Rysunek 1), można zauważyć wysoki wzrost sprzedaży pokrywający się ze stałym trendem obserwowanym od początku działalności Spółki. Wraz ze wzrostem przychodów, Spółce towarzyszy wzrost osiąganych zysków. W roku obrotowym 2006/2007 Spółka wygenerowała zysk netto w wysokości 3.619 tys. zł, co stanowiło 149% zysku w stosunku do poprzedniego roku obrotowego.

Rysunek 1: *Dynamika przychodów przedsiębiorstwa z wizualizacją lat kalendarzowych*



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

W analizowanym roku obrotowym głównymi czynnikami, które wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- pozyskanie nowych odbiorców w kanale tradycyjnym (dystrybutorzy hurtowi) oraz nowoczesnym (sieć supermarketów),
- wzmocnienie dobrych relacji z dotychczasowymi głównymi odbiorcami Spółki, co zaowocowało zwiększonym wolumenem dostaw,
- wzrost sieci handlowych, z którymi współpracujemy, implikujący wzrost obrotów z nimi,
- rosnąca popularność marki „Słoneczne Owoce”, wprowadzonej na rynek w IV kwartale bieżącego roku obrotowego,
- intensyfikacja prowadzonych w tym okresie działań marketingowych, w szczególności działań z zakresu reklamy oraz Public Relations skierowanych zarówno do finalnego klienta, jak i do dostawców,
- znaczny i kilkukrotny wzrost cen surowców, w tym przede wszystkim maku, co negatywnie wpłynęło na osiąganą przez Spółkę marżę,
- wzrost kosztów wynagrodzeń.

W związku z rosnącą skalą działalności, implikującą zmiany organizacyjne, Spółka zdecydowała się na zatrudnienie na stałe kilku wykwalifikowanych pracowników zajmujących się importem oraz wspomagających bieżącą pracę

biura. Niewątpliwie wpłynęło to na wzrost kosztów wynagrodzenia w stosunku do ubiegłego roku obrotowego, nie mniej jednak główną przyczyną wzrostu tej pozycji kosztów było zwiększenie się wymagań formalno-prawnych oraz płacowych pracowników produkcyjnych. Należy jednak podkreślić, że wzrost ten był czynnikiem charakterystycznym dla całej gospodarki.

W celu uniknięcia pojawienia się trudności ze skompletowaniem załogi produkcyjnej na okres wzmożonej aktywności Spółki (wrzesień 2007 – kwiecień 2008), Spółka musiała reagować intensyfikacją działań w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi. Niekomfortowa dla pracodawców sytuacja na krajowym rynku pracy, zmusiła do poniesienia dodatkowych kosztów wynagrodzenia oraz zwiększenia liczby osób zatrudnionych na stanowiskach produkcyjnych w oparciu o umowę o pracę. Rezygnacja z dotychczasowych pracowników determinowałaby bowiem dużą fluktuację zatrudnienia, wiążącą się z długotrwałym procesem rekrutacji oraz wdrożeniem nowoprzyjętych osób, co niewątpliwie odzwierciedliłoby się w spadku efektywności działania Spółki w kluczowym dla niej okresie przygotowywania się do przedsięwziętego piku sprzedażowego. Porównując czerwiec roku 2005 do czerwca roku 2007 odnotowaliśmy zatem 93% wzrost liczby osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę (z poziomu 29 osób w czerwcu 2005 r., do 56 osób w czerwcu 2007 r.). Łączne zatrudnienie z uwzględnieniem osób pracujących w oparciu o umowy cywilno-prawne w 2006/2007 roku obrotowym wahało się od 39 do 91 osób z największą liczbą zatrudnionych w miesiącach poprzedzających szczytowe wartości sprzedaży.

Tabela 1: Średnioroczne zatrudnienie w Spółce na przestrzeni ostatnich trzech lat obrotowych

	Średnia liczba zatrudnionych
2004 rok	45
2005 rok	55
2006 rok	66

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Z czynników o skali makroekonomicznej wpływających na wyniki finansowe Spółki, warto podkreślić odnotowany w Polsce w 2006 r. znaczny wzrost koniunktury gospodarczej. Ogólna poprawa sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych, determinująca zmiany standardowego koszyka zakupów przeciętnego konsumenta, który przeznaczając coraz większą część swojego dochodu na dobra luksusowe, w tym zdrową i ekologiczną żywność, wpłynęła na ogólny wzrost sprzedawanych bakalii w Polsce. Trend ten jest naturalną zmianą nawyków konsumenckich w rozwijających się gospodarkach. Według badań GfK Polonia ogólny wolumen sprzedaży rynku bakalii wzrósł w roku kalendarzowym 2006 o ok. 7% w stosunku do porównywalnego okresu roku 2005. Ze względu na niższe w porównaniu do krajów Europy Zachodniej spożycie bakalii na mieszkańca szacuje się, iż rynek będzie jeszcze rósł w najbliższych latach o około 5-6% rocznie.

Dobre perspektywy rozwoju spowodowały działania konsolidacyjne firm sprzedających bakalie. Jeszcze kilka lat temu do największych dystrybutorów należało około 35% rynku, zaś obecnie udział ten jest szacowany na około 60%.

Prócz zmiany formy prawnej spółki, warto zwrócić uwagę na mające miejsce w drugiej połowie roku obrotowego zdarzenia związane z podwyższeniem kapitału zakładowego Spółki w drodze oferty publicznej nowej emisji akcji serii B. W dniu 4 grudnia 2006 r. Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło uchwały w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze oferty publicznej nowej emisji akcji serii B oraz o ubieganiu się o dopuszczenie akcji serii A i B oraz praw do akcji serii B do obrotu na rynku regulowanym i ich dematerializacji. W dniu 16 marca został zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego prospekt emisyjny, zaś w dniach 28-30 marca została przeprowadzona subskrypcja akcji serii B. W dniu 2 kwietnia Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie przydziału akcji nowej emisji serii B, zaś podwyższenie kapitału zakładowego zostało zarejestrowane w dniu 20 kwietnia 2007 r. Spółka pozyskała po odjęciu kosztów emisji ponad 10 mln złotych, zaś kapitał zakładowy Spółki zwiększył się do kwoty 2.500.000 zł. Pozyskane środki Spółka zamierza przeznaczyć na rozbudowę infrastruktury przedsiębiorstwa pozwalającej na zwiększenie potencjału produkcyjnego oraz finansowanie wzrostu majątku obrotowego Spółki.

Perspektywy rozwoju

Na przestrzeni co najmniej najbliższego roku obrotowego Spółka planuje kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju. Podstawowymi założeniami przyjętej i konsekwentnie realizowanej średnioterminowej strategii Emitenta jest umocnienie pozycji na rynku bakalii i konfekcjonowania żywności niskoprzetworzonej, co dzięki wykorzystaniu zdobytego doświadczenia powinno znaleźć odzwierciedlenie w istotnym wzroście udziału przedsiębiorstwa w rynku krajowym. Strategia długoterminowa zakłada wprowadzenie nowoczesnymi kanałami dystrybucji dotychczasowych produktów na rynki międzynarodowe, w tym na rynki krajów o zbliżonej kulturze i tradycjach oraz na rynki krajów *starej* Unii Europejskiej, gdzie w porównaniu do polskiego rynku produkty ekologiczne mają znacznie większy udział w koszyku konsumenta.

W perspektywie najbliższego roku obrotowego znaczącym czynnikiem mającym wpływ na działalność operacyjną HELIO S.A. będzie wykorzystanie pozyskanych środków finansowych z publicznej oferty akcji serii B. Pozyskane środki pozwolą na realizację przedstawionej w Prospekcie Emisyjnym strategii.

Dodatkowym czynnikiem pozytywnie wpływającym na działalność Spółki, jest odnotowywany systematyczny wzrost zamożności społeczeństwa w Polsce, który charakteryzuje się między innymi zwiększającym się udziałem zakupów dóbr luksusowych. W kontekście działalności HELIO S.A. przewidujemy, że tendencja ta spowoduje wzrost zakupów bakalii mniej popularnych i droższych np. orzechów nerkowca, pistacji, czy migdałów, których sprzedaż jest bardziej zyskowna. Godnym podkreślenia jest również fakt, że zamożniejsze społeczeństwa przywiązują większą uwagę do jakości kupowanych produktów, co stwarza lepsze perspektywy sprzedażowe dla HELIO S.A. Produkty Emitenta charakteryzują się bowiem wysoką jakością i renomą oraz dużym uznaniem wśród klientów, co powinno przyczynić się do wzrostu udziału bakalii HELIO na krajowym rynku.

Koszty poczynione w bieżącym roku obrotowym na rzecz promocji nowej marki oraz pozyskania nowych odbiorców powinny przyczynić się do zwiększonych przychodów ze sprzedaży, widocznych już na przestrzeni pierwszego półrocza

przyszłego roku obrotowego. Nie mniej jednak spółka planuje utrzymać zwiększony poziom wydatków na promocję marki Słoneczne Owoce do końca przyszłego roku obrotowego.

Według przewidywań Zarządu, najbliższy rok obrotowy charakteryzował się będzie utrzymaniem na dotychczasowym poziomie liczby osób zatrudnionych całorocznie w oparciu o umowę o pracę.

4. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony

Ryzyko związane z konkurencją

Spółka jest narażona na konkurencję ze strony innych podmiotów działających na rynku detalicznej sprzedaży bakalii. Rynek bakalii w Polsce cechuje się bardzo dużym rozdrobnieniem. Działa w nim kilka firm o zasięgu ogólnopolskim oraz mniejsze lokalne podmioty. Konkurencja może prowadzić do obniżenia marż uzyskiwanych na sprzedaży lub w skrajnym przypadku, częściowej utraty odbiorców. W celu wyeliminowania niniejszego ryzyka Spółka prowadzi działania mające na celu umocnienie silnej pozycji rynkowej poprzez dostarczanie produktów o wysokiej jakości, budowanie znajomości marki, dostosowanie oferty handlowej do potrzeb odbiorców oraz stałe poszerzanie asortymentu.

Ryzyko wahań cen surowców

HELIO S.A. jest spółką handlową surowców spożywczych i jest narażona na ryzyko wahań cen. Okresowo wahania takie mogą mieć wpływ na wysokość osiągniętych przez Spółkę marż na sprzedaży. Na poziom cen surowców spożywczych mają wpływ czynniki niezależne od Spółki, takie jak: wielkość zbiorów w danym roku, warunki klimatyczne, mające wpływ na jakość i dostępność surowców o pożądanej jakości. W celu utrzymania wysokiej dotychczasowej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonemu personelowi ds. zakupów, Spółka będzie starała się odpowiednio wcześniej reagować na panującą na rynku sytuację, w tym przede wszystkim: zwiększać zapasy surowców, których cena wzrośnie oraz odpowiednio wcześniej renegecjować z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów.

Ryzyko kursu walut obcych

Ze względu na fakt, iż Spółka importuje bezpośrednio z krajów pochodzenia część surowców do przygotowania produktów, poziom kursu walut obcych może mieć wpływ na jego wyniki finansowe. W celu uniknięcia negatywnego wpływu kursu walut obcych na wyniki finansowe Spółka zabezpiecza się obecnie przed ryzykiem kursowym poprzez stosowanie odpowiednich instrumentów finansowych.

Ryzyko sezonowości sprzedaży i zapasów

W działalności Spółki występuje zjawisko znacznej sezonowości sprzedaży. Najwyższa sprzedaż bakalii przypada na okres przed świętami Bożego Narodzenia i Wielkanocy. Sprzedaż bakalii jest najniższa w okresie letnim,

ze względu na dostępność świeżych owoców, które w tym okresie są towarem konkurencyjnym. Jednocześnie Spółka przygotowując się do okresów wzmożonej sprzedaży dokonuje zakupów bakalii w okresie, w którym sprzedaż jest najniższa.

Ryzyko związane z globalizacją na rynku największych odbiorców

Zjawisko łączenia się największych globalnych sieci super i hipermarketów powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Powoduje to brak możliwości dywersyfikacji ryzyka po stronie odbiorców. Połączone sieci z reguły dążą do centralizacji zakupów i częściej wybierani są dostawcy współpracujący z siecią, która była siecią przejmującą. W celu dywersyfikacji po stronie dostawców Spółka ma zawarte umowy z większością działających w Polsce sieci marketów oraz rozbudowuje dział handlowy w celu zwiększenia dotarcia do mniejszych sklepów. Godnym podkreślenia jest jednak fakt, iż ryzyko to jest również szansą na zwiększenie sprzedaży Spółki. Utrzymanie bowiem dotychczasowych kluczowych odbiorców, wiąże się z ich zwiększonym zapotrzebowaniem na produkty wynikającym z rosnącej skali ich działalności.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Istotną wartość Emitenta stanowią kluczowi pracownicy. Ich utrata mogłaby negatywnie wpłynąć na relacje ze znaczącymi odbiorcami i dostawcami. Zatrudnienie nowych specjalistów wiązałoby się z długotrwałym procesem rekrutacji, oraz wdrożeniem nowoprzyjętych osób, co opóźniłoby termin osiągnięcia oczekiwanej efektywności, z tego też względu Spółka zdecydowała się podjąć szereg działań z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi, w tym podniesienie wynagrodzeń oraz zwiększenie liczby osób zatrudnionych całorocznie w oparciu o umowę o pracę. Mimo podjętych środków, Zarząd Spółki przypuszcza, iż w związku z liczną i rosnącą emigracją zarobkową do krajów starej Unii Europejskiej, utrzymanie niskiej fluktuacji kadry, w szczególności produkcyjnej może okazać się w najbliższym roku dużym wyzwaniem.

Ryzyko wpływu znacznych akcjonariuszy na decyzje organów Spółki

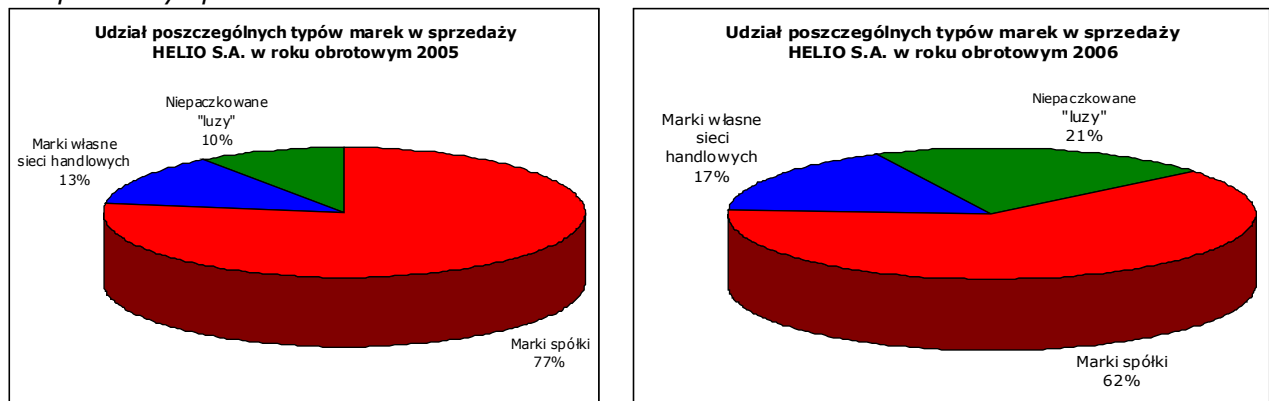
Po emisji Akcji Serii B udział dominującego akcjonariusza, Pana Leszka Wąsowicza w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu wynosi ponad 77 %. Znaczący udział w ogólnej liczbie głosów pozostawia mu faktyczną kontrolę nad decyzjami podejmowanymi w Spółce i ogranicza wpływ nowych akcjonariuszy. Dodatkowo Pan Leszek Wąsowicz Prezes Zarządu jest podmiotem dominującym wobec Emitenta w rozumieniu Ustawy o Ofercie. Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu posiada bezpośrednio 3.857.000 akcji Emitenta serii A, które uprawniają obecnie do 3.857.000 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 77,1% udziału w kapitale zakładowym i głosach na walnym zgromadzeniu Emitenta.

5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Spółki ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym

Przedmiotem działalności HELIO S.A. jest import i konfekcjonowanie bakalii, produkcja wyrobów z maku oraz dystrybucja wyrobów. Przedsiębiorstwo oferuje wyroby pod markami Spółki, do których należą: „HELIO”, „Słoneczne Owoce” oraz „Bona”. Spółka oferuje bakalie również w postaci mieszanek takich jak: mieszanka owocowa, mieszanka studencka, mieszanka orzechowa czy mieszanka bakaliowa.

Dzięki możliwości elastycznego podejścia do oczekiwań klientów oraz wytwarzania produktów zgodnie z sugestiami i potrzebami klientów HELIO S.A. sprzedaje wyroby również pod markami własnymi super i hipermarketów, a także w opakowaniach hurtowych do sprzedaży luzem. Udział w sprzedaży bakalii paczkowanych pod różnymi markami przedstawia rysunek 2. W 2006/2007 roku wraz z widocznym wzrostem sprzedaży do sieci super i hipermarketów, widoczny jest również wzrost udziałów tych marek w ogólnej sprzedaży przedsiębiorstwa.

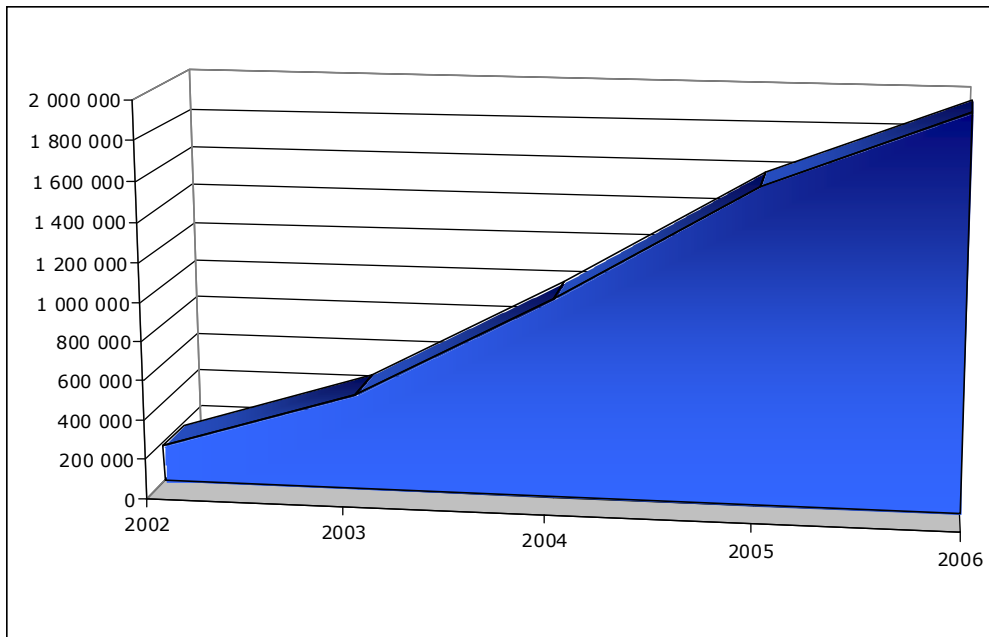
Rysunek 2. *Udział paczkowanych marek bakalii w uzyskiwanych przychodach ze sprzedaży spółki*



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Największym sukcesem ostatnich lat był dla Spółki projekt wprowadzenia na rynek „Masy makowej w puszcze” oraz „Maku babuni”, co znalazło swoje odzwierciedlenie w udziale przychodów ze sprzedaży tych produktów w sprzedaży przedsiębiorstwa ogółem. Ten zupełnie innowacyjny produkt wymagał stworzenia unikalnego projektu technologii, konstrukcji nietypowego parku. Marka produktów jest już bardzo dobrze znana i rozpoznawalna na rynku. Spółka postrzegana jest jako lider w tym segmencie rynku. Jednocześnie zdaniem Zarządu rynek na te produkty będzie się szybko rozwijał, a Spółka dzięki innowacyjności produktu, utrwalonej pozycji na rynku oraz intensyfikacji działań marketingowych powinna w najbliższych latach zwiększać przychody z tego produktu, mimo konkurencji ze strony innych podmiotów. Dynamikę sprzedaży produktów z kategorii mas makowych ilustruje rysunek 3.

Rysunek 3: *Wzrost sprzedaży mas makowych HELIO S.A. w ujęciu ilościowym w sztukach (okresy kalendarzowe)*



Źródło: Zarząd Emitenta

Poza produktami z maku w ofercie Spółki znajdują się następujące grupy bakalii:

orzechy:

- ✓ włoskie
- ✓ laskowe
- ✓ pistacje
- ✓ ziemne
- ✓ fistaszki
- ✓ nerkowce
- ✓ migdały
- ✓ migdały blanszowane
- ✓ migdały siekane
- ✓ płatki migdałowe
- ✓ wiórki kokosowe

owoce kandyzowane:

- ✓ ananasy
- ✓ skórki pomarańczowe
- ✓ papaja

owoce suszone:

- ✓ rodzynki
- ✓ morele suszone
- ✓ śliwki kalifornijskie
- ✓ daktyle
- ✓ figi
- ✓ chipsy bananowe
- ✓ skórki pomarańczowe

owoce w syropie lub zalewie:

- ✓ ananasy
- ✓ brzoskwinie

ziarna i pestki:

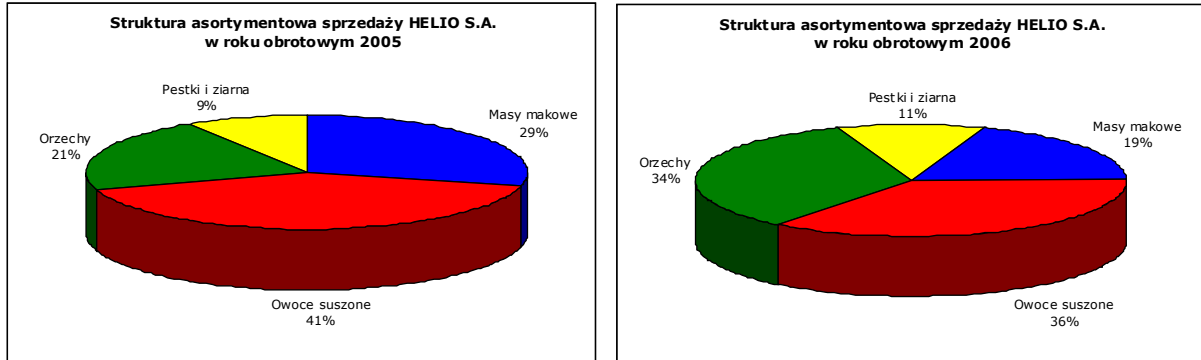
- ✓ słonecznika
- ✓ dyni
- ✓ maku
- ✓ sezamu
- ✓ kukurydzy (popcorn)

Z nowości pojawiających się w asortymencie Spółki warto zwrócić szczególną uwagę na wprowadzoną w IV kwartale 2006 r. nową linię bakalii pod marką Słoneczne Owoce. Linia ta spełnia wymagania najwybredniejszych klientów nie tylko w zakresie najlepszego gatunku surowca, ale również opakowania jednostkowego jak i zbiorczego. Dzięki atrakcyjnym opakowaniom, najwyższej jakości produktu i wsparciu marketingowemu, HELIO S.A. chce tworzyć nowy, dobry wizerunek marki Słoneczne Owoce zasługującej na zaufanie klientów i ich lojalność. Produkty tej marki odnoszą już pierwsze sprzedażowe sukcesy m.in. w hipermarketach Carrefour, Tesco, Kaufland.

W roku obrotowym 2006/2007 największy udział w przychodach ze sprzedaży Spółki miały owoce suszone i orzechy. Warto jednak podkreślić, że spadek udziału mas makowych w generowanych przychodach w stosunku do roku

poprzedniego wyniku przede wszystkim z nietypowego okresu, jakim charakteryzuje się bieżący rok obrotowy. Spółka najwyższy poziom sprzedaży osiąga bowiem w okresie poprzedzającym święta Bożego Narodzenia, kiedy wzrasta zapotrzebowanie na masy makowe i bakalie wykorzystywane do wypieków świątecznych. W bieżącym roku obrotowym udział w sprzedaży mas makowych został „rozwodniony” większą niż co roku liczbą pozostałych miesięcy.

Rysunek 4. *Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży*



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

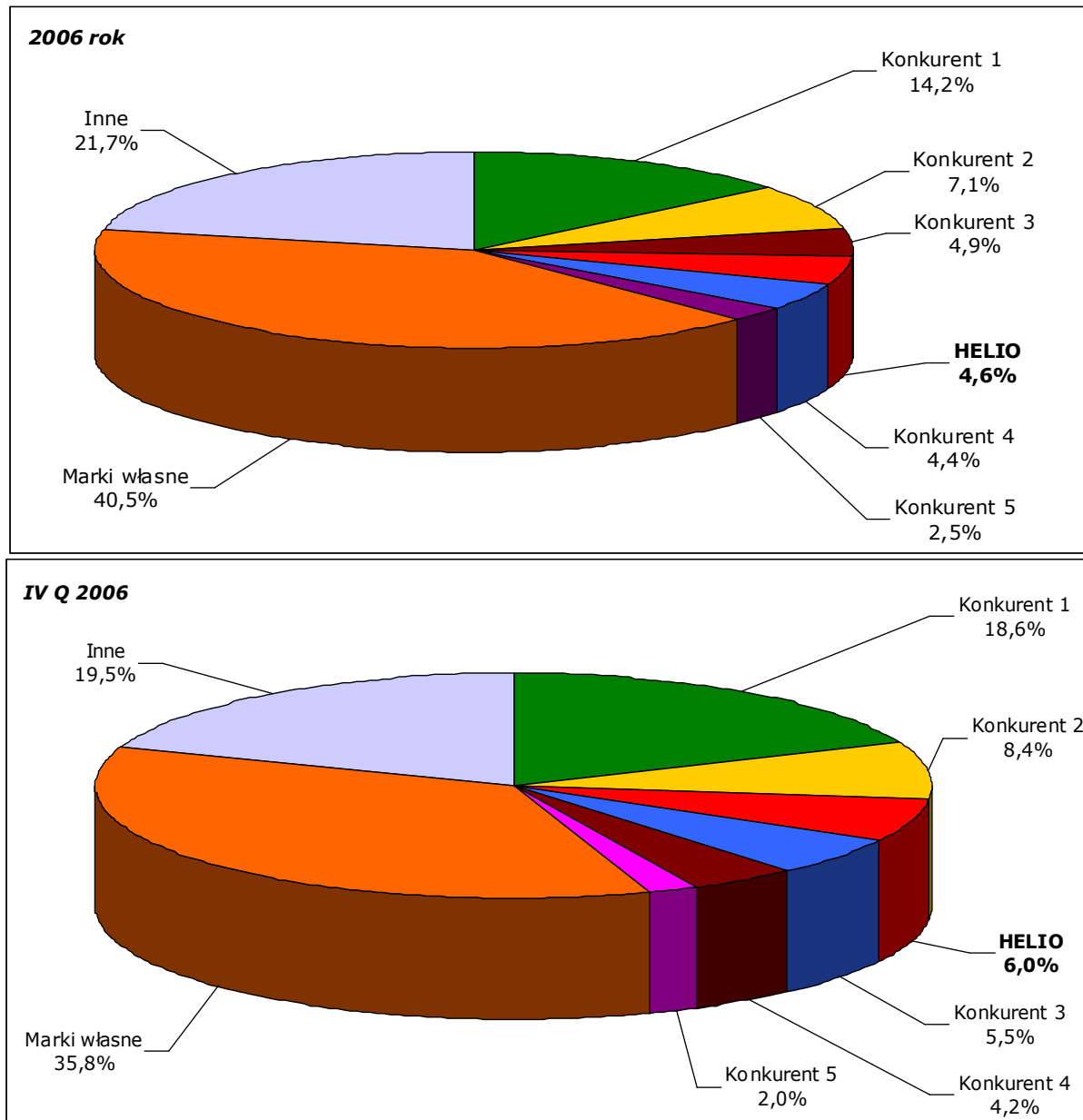
6. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firm) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem

W roku obrotowym 2006/2007 Spółka sprzedawała swoje produkty wyłącznie na rynku polskim. Spółka prowadzi działalność na terenie całego kraju, zaś jej wyroby sprzedawane są w większości sieci handlowych, a także w małych sklepach, które obsługiwane są przez handlowców oraz za pośrednictwem hurtowni spożywczych. Klientami HELIO S.A. jest kilkadziesiąt hurtowni o zasięgu regionalnym oraz kilka sieci hurtowych o zasięgu ogólnopolskim. Największy udział w sprzedaży Spółki mają super i hipermarkety, co jest w chwili obecnej charakterystyczne dla całego rynku bakalii, na którym istotna część sprzedaży odbywa się pod własnymi markami super i hipermarketów.

Godnym podkreślenia jest fakt, że w dalszym ciągu następuje zmiana form dystrybucji na rynku FMCG. Coraz większe znaczenie mają duże sieci hipermarketów i sklepów dyskontowych. Zjawisko to umacniane jest tendencją łączenia się największych globalnych sieci super i hipermarketów, co powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Udział sprzedaży do super i hipermarketów w przychodach ze sprzedaży Emitenta wynosi blisko 90%. W celu ograniczenia uzależnienia od pojedynczych odbiorców, Spółka zawarła umowy z największymi międzynarodowymi sieciami handlowymi działającymi w Polsce, które doceniły jakość produktów Spółki oraz elastyczne warunki współpracy. Największymi odbiorcami produktów Spółki w 2006/2007 roku obrotowym były sieci Carrefour, Kaufland, Tesco oraz JMD „Biedronka”. W przyszłości Spółka planuje zwiększyć

udział swojej sprzedaży w tradycyjnym kanale dystrybucji (hurtownie i dystrybutorzy), a także rozpocząć sprzedaż na rynki zagraniczne.

Rysunek 5. Ilościowy udział HELIO S.A. w rynku paczkowanych bakalii w 2006 roku i IV kwartale 2006 roku

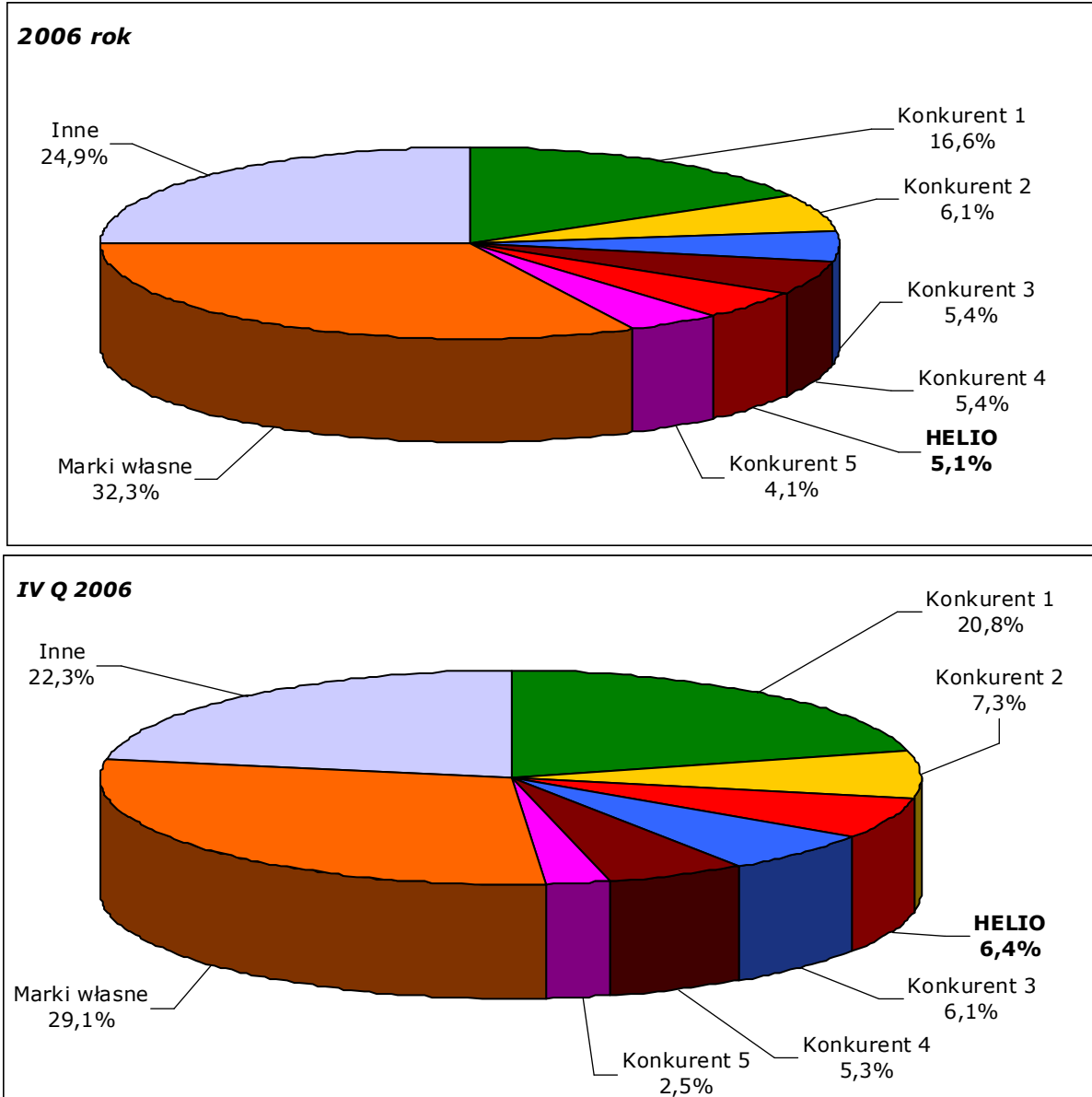


Źródło: Zarząd HELIO S.A. na podstawie Consumer Scan - GfK Polonia Sp. z o.o.

Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez GfK Polonia Sp. z o.o. udział ilościowy Spółki w rynku paczkowanych bakalii w roku kalendarzowym 2006 wyniósł 4,6%. W IV kwartale 2006, w którym to sprzedaż bakalii jest najwyższa w skali całego roku udział Spółki w rynku wyniósł 6,0% (Rysunek 5). Należy zwrócić uwagę na fakt, iż w 2006 roku zwiększył się udział tzw. marek własnych super i hipermarketów do 40,5% w skali roku (38,3% w 2005 r.) oraz 35,8% w perspektywie IV kwartału (35,3% w IVQ 2005). Warto zatem podkreślić, że „marki własne” zawierają również produkty HELIO S.A., które Spółka wytwarza na zlecenie sieci handlowych, co w perspektywie zwiększonego udziału marki własnej w strukturze asortymentowej Spółki, oznacza wzrost udziałów Spółki w rynku w stosunku do analogicznych okresów roku ubiegłego.

W ujęciu wartościowym, udział w rynku HELIO S.A., przedstawiony jest na Rysunku 6.

Rysunek 6: Wartościowy udział HELIO S.A. w rynku paczkowanych bakalii w 2006 roku i IV kwartale 2006



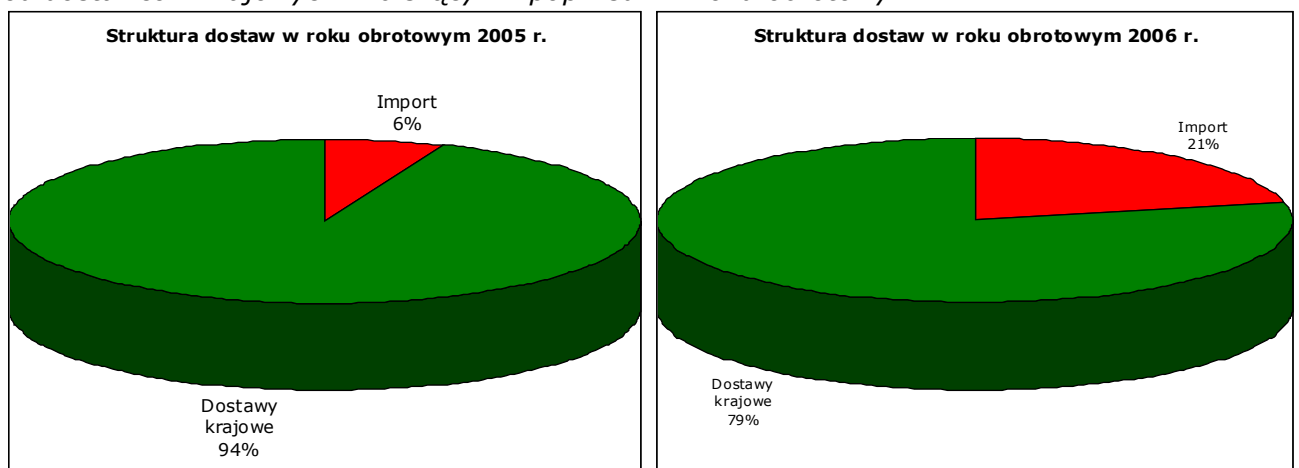
Źródło: Zarząd Emitenta na podstawie Consumer Scan - Gfk Polonia Sp. z o.o.

Dzięki silnej pozycji w branży bakaliowej, Spółka jest uznanym i cenionym za solidność dostawcą we wszystkich kanałach dystrybucji. W ostatnim roku działalności przedsiębiorstwo utrzymało swoją niekwestionowaną pozycję lidera wśród producentów mas makowych oraz pozycję jednej z czołowych firm na rynku bakalii. W omawianym okresie spółce udało się utrzymać odbiorców z lat ubiegłych, poszerzając ich grono między innymi o nowe sieci hipermarketów i sklepów dyskontowych. Powszechna obecność produktów Spółki na rynku oraz ich wysoka jakość odzwierciedliła się uzyskaniem kolejnych nagród.

W bieżącym roku obrotowym nasze bakalie zostały po raz kolejny uhonorowane prestiżowymi tytułami „Laur Konsumenta 2006 i 2007”, zaś w kategorii dodatki do ciast nasza masa makowa została wyróżniona „Złotym Laurem Konsumenta 2006” oraz dzięki intensyfikacji działań marketingowych „Larem Klienta – Odkrycie Roku 2007”. Godło „Laur Konsumenta” jest projektem tworzonym przez polski rynek konsumencki pod opieką merytoryczną Instytutu Gallupa, jednego ze światowych liderów badań opinii publicznej. Produkty uhonorowane godłem „Laur Konsumenta” to artykuły, które bardzo dobrze się sprzedają, są najczęściej wybierane przez konsumentów oraz pozytywnie przez nich oceniane i rekomendowane innym osobom.

Spółka nie posiada długoterminowych umów z dostawcami. Towary kupowane są na bieżąco zgodnie z aktualnymi potrzebami, a umowy z dostawcami zawierane są na konkretną dostawę towaru. W bieżącym roku Spółka znacznie zwiększyła własny import w stosunku do lat ubiegłych (Rysunek 7), dywersyfikując tym samym źródła zaopatrzenia. Dzięki temu działaniu, Spółka nie jest uzależniona od znaczących dostawców. Na przestrzeni przyszłego roku planowane jest dalsze zmniejszenie zakupu towarów u dostawców krajowych na rzecz zwiększonego importu bezpośredniego.

Rysunek 7: Wartościowy udział dostaw pochodzących z importu bezpośredniego oraz od dostawców krajowych w bieżącym i poprzednim roku obrotowym.



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

7. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

HELIO S.A. jest stroną kilkunastu umów handlowych z odbiorcami, w których zobowiązuje się do dostarczania produkowanych przez siebie wyrobów, a odbiorcy, reprezentujący sieci handlowe, dysponujące sklepami wielkopowierzchniowymi, jak również będący mniejszymi przedsiębiorcami, zobowiązują się do zakupu tych wyrobów i ich dalszej odsprzedaży. Umowy nie precyzują wielkości zakupów do jakich zobowiązani są kontrahenci Emitenta. Spośród umów zawartych z odbiorcami, za istotne uznano umowy z kontrahentami, z którymi obroty ze sprzedaży w ostatnim roku przewyższyły 10% obrotów Spółki ogółem lub szacuje się, że taki poziom osiągną na

przestrzeni najbliższego roku. Są to umowy z pięcioma spółkami reprezentującymi duże sieci handlowe, przewidujące sprzedaż wyrobów Spółki zarówno pod jej własną marką, jak i pod marką odbiorcy, w zależności od postanowień konkretnej umowy. Warunki współpracy nie odbiegają od warunków powszechni stosowanych dla tego typu umów.

Spółka corocznie odnawia umowy ubezpieczeniowe z tytułu:

- odpowiedzialności cywilnej związanej z wprowadzeniem produktu do obrotu,
- ubezpieczenia mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku, dewastacji, ognia i innych zdarzeń losowych,
- ubezpieczenia sprzętu elektronicznego od wszelkich ryzyk,
- ubezpieczenia komunikacyjne floty samochodowej Spółki.

Umowy ubezpieczeniowe gwarantują stabilność funkcjonowania Spółki, zaś łączna wysokość składek nie przekracza 10% przychodów ze sprzedaży Spółki, tym samym nie kwalifikuje umów za znaczące.

Na przestrzeni roku obrotowego 2006/2007 Spółka była stroną istotnych z perspektywy działalności Spółki umów kredytu. W celu uniknięcia powtarzania informacji, niniejsze umowy zostały zaprezentowane w punkcie 10 niniejszego sprawozdania.

8. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania

W roku obrotowym 2006/2007 Spółka nie dokonała inwestycji kapitałowych. Spółka rozbudowała swoją infrastrukturę produkcyjną o kolejne nowoczesne maszyny i urządzenia, dzięki którym możliwe jest zwiększenie mocy i zmniejszenie kosztów produkcji przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości produktu. Modernizacji poddane zostały obydwa zakłady. Do Działu Produkcji Masy Makowej Spółka zakupiła nowoczesne urządzenie sterylizujące, zaś Dział Produkcji (pakowania) Bakalii rozbudowany został o kilka nowoczesnych maszyn i urządzeń, w tym między innymi o najnowocześniejszą linię pakującą. Dodatkowo Spółka poszerzyła swoją flotę samochodową, w tym między innymi o ciągnik siodłowy z naczepą.

Tabela 2: Wydatki inwestycyjne HELIO S.A. w roku obrotowym 2006/2007

Wyszczególnienie	Źródła finansowania	
	Nakłady –środki własne (w tys. zł)	Nakłady – leasing/kredyt (w tys. zł)
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania		
Budynki i budowle	166	
Maszyny i urządzenia	63	572
Środki transportu	269	252
Wyposażenie	61	
Inwestycje kapitałowe		

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami.

9. Opis transakcji z pomiotami powiązаныmi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro

W okresie, którego dotyczy niniejsze sprawozdanie, HELIO S.A. nie dokonała transakcji z podmiotem powiązanyym o łącznej wartości przekraczającej kwotę 500.000 euro.

10. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.

Na przestrzeni roku obrotowego 2006/2007 Spółce nie zostały udzielone poręczenia i gwarancje. Spółka w tym okresie była stroną następujących umów kredytowych. Wszystkie umowy zostały zawarte pomiędzy Spółką (Kredytobiorca) a Bankiem BPH S.A. z siedzibą w Krakowie (Bank).

- Umowa o kredyt inwestycyjny zawarta dnia 6 września 2005 r. – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt inwestycyjny w kwocie 720.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie i refinansowanie 80% kosztów budowy magazynu wyrobów gotowych. Okres kredytowania: do 30 czerwca 2008 r.
- Umowa o kredyt obrotowy odnawialny zawarta dnia 20 lipca 2006 r. – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt obrotowy odnawialny w kwocie, wynoszącej od 10 listopada 2006, 5.800.000 zł, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy, tj. zapewnienie środków na zakupy surowców związane z sezonowością sprzedaży. Okres kredytowania: do 2 lipca 2007 r.
- Umowa kredytu o linię celową wielowalutową zawarta dnia 27 lipca 2004 r., aneksowana dnia 1 września 2006 r. – Bank przyznał Kredytobiorcy kredyt w formie wielocelowej, wielowalutowej linii kredytowej do równowartości

- kwoty 1.700.000 zł, umożliwiającej korzystanie z sublimatu kredytowego do równowartości kwoty 1.500.000 z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy, oraz z sublimatu do wysokości kwoty 200.000 zł z przeznaczeniem na pokrycie ryzyka kredytowego i rynkowego ponoszonego przez Bank w związku z zawarciem między Bankiem i Kredytobiorcą transakcji rynku finansowego na podstawie i na warunkach określonych w odrębnej umowie. Okres kredytowania: do 31 sierpnia 2007 r.
- Umowa o kredyt obrotowy nieodnawialny zawarta dnia 28 listopada 2006 roku. Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank, Kredytobiorcy kredytu obrotowego nieodnawialnego w kwocie 2.500.000 zł, z przeznaczeniem na zakup surowców przez Kredytobiorcę. Kredytobiorca zobowiązał się do spłaty wykorzystanego kredytu do dnia 25 czerwca 2007 roku.

11. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport HELIO S.A. nie udzieliła pożyczki, ani nie udzieliła poręczeń ani gwarancji.

12. Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji

W 2006/2007 roku wartość przeprowadzonej subskrypcji wyniosła 11.844.000,00 zł.

Łączne koszty emisji wyniosły 1.482.585,75 zł, w tym:

- a) koszty przygotowania i przeprowadzenia oferty: 78.173,60 zł
- b) koszty wynagrodzenia subemitentów – nie dotyczy,
- c) koszty sporządzenia prospektu emisyjnego, z uwzględnieniem kosztów doradztwa: 1.255.922,00 zł,
- d) koszty promocji oferty: 148.490,15 zł

Średni koszt przeprowadzenia subskrypcji przypadający na jednostkę papieru wartościowego objętego subskrypcją wyniósł: 1,31 zł.

Od momentu pozyskania środków z emisji, zgodnie z przedstawionymi w prospekcie emisyjnym celami emisji, część z nich została przeznaczona na kapitał obrotowy Spółki, zaś pozostała część została ulokowana w bezpieczne instrumenty finansowe, tj. lokaty bankowe.

13. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok

W opublikowanym w dniu 21 marca 2007 r. Prospekcie Emisyjnym HELIO S.A., Zarząd przedstawił prognozę wyników finansowych Spółki na okres

od 25 sierpnia 2006 r. (moment przekształcenia „PH BONA” Sp. z o.o. w HELIO S.A.) do 30 czerwca 2007 r. oraz od 1 lipca 2007 r. do 30 czerwca 2008 r.

Ze względu na fakt, iż 2006/2007 rok obrotowy Spółki obejmował okres od 01.01.2006 do 30.06.2007, dla celów prezentacyjnych poniższa tabela przedstawia również sumę wyników finansowych poprzednika prawnego za okres 01.01.2006 – 24.08.2006 oraz prognozy wyników Spółki za okres od 25 sierpnia 2006 do 30 czerwca 2007 r.

Tabela 3: Prognoza wyników finansowych oraz wykonanie na rok obrotowy 2006/2007 (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Prognoza na okres od 25.08.2006r. do 30.06.2007r. przedstawiona w prospekcie emisyjnym	Wykonanie za okres od 25.08.2006r. do 30.06.2007r.	Wyniki poprzednika prawnego Emitenta za okres od 01.01.2006r. do 24.08.2006r.	Suma wyników poprzednika prawnego oraz danych prognozowanych	Wykonanie za okres od 01.01.2006r. do 30.07.2007r.
	1.	2.	3.	4.	5.
Przychody ze sprzedaży	40.000	40.852	15.900	55.900	56.752
EBITDA	4.640	4.039	1.747	6.429	5.667
Zysk brutto	3.827	3.260	1.380	5.207	4.519
Zysk netto	3.100	2.599	1.122	4.222	3.619

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Przychody ze sprzedaży osiągnięte przez Spółkę w bieżącym roku obrotowego zostały wykonane w 101% w stosunku do wartości pierwotnie szacowanych przez Zarząd (uzyskanych przez poprzednika prawnego oraz wyników prognozowanych na okres od 25.08.2006 do 30.07.2007 r. - suma wskazana w kolumnie 4).

Mimo realizacji założeń w zakresie przychodów ze sprzedaży, osiągnięty na przestrzeni całego roku obrotowego 2006/2007 (01.01.2006 – 30.06.2007) zysk brutto stanowi blisko 87 % wielkości wskazanej w kolumnie 4, zaś zysk netto blisko 86 %. Rozbieżność, spowodowana była przede wszystkim:

- kosztami poniesionymi z tytułu pozyskania nowych odbiorców oraz rozszerzenia współpracy z dotychczasowymi odbiorcami,
- kosztami prac związanych z planowanym na jesień 2007 wprowadzeniem rozszerzonego asortymentu bakalii marki Słoneczne Owoce,
- wzrostem cen surowców,
- wyższymi od zakładanych kosztami wynagrodzeń pracowników, w szczególności produkcyjnych, w związku z realnym zagrożeniem pojawienia się trudności ze skompletowaniem załogi na okres wzmożonej i szczytowej aktywności Spółki (wrzesień – grudzień 2007).

Wymierne efekty poniesionych nakładów widoczne zatem będą dopiero na przestrzeni najbliższych miesięcy, w tym w szczególności w okresie najlepszego prosperity na cechującym się wysoką sezonowością rynku bakalii.

14. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom

Spółka w roku obrotowym 2006/2007 zakupiła w drodze ośmiu umów leasingowych maszyny i urządzenia oraz środki transportu, w tym linię pakującą, rozbudowując tym samym park maszynowy oraz flotę samochodową Spółki. W analizowanym roku obrotowym spłacane były także raty wynikające z wcześniejszych umów leasingowych oraz kredytów inwestycyjnych.

Finansowanie działalności bieżącej Spółka zapewniła sobie poprzez korzystanie z kredytu w rachunku bieżącym oraz kredytów obrotowych. Wysokość zaangażowania kredytowego dopasowana była do wzrostu zapotrzebowania na kapitał obrotowy wynikającego ze wzrostu obrotów. Wysoki poziom sprzedaży w okresach przedsięwzięczych wymaga bowiem znacznych zakupów surowców, które Spółka głównie finansuje kredytem obrotowym.

Zarząd Spółki nie przewiduje w chwili obecnej zagrożeń dla możliwości wywiązywania się z zobowiązań posiadanych przez Spółkę. Obsługa zobowiązań z tytułu dostaw, usług i kredytów następuje na bieżąco, zgodnie z warunkami umów. W celu zabezpieczenia płynności finansowej Spółki w przyszłym okresie, Zarząd HELIO S.A. podpisał w dniu 6 września 2007 r. roczną umowę kredytową z Bankiem BPH S.A. w formie wielocelowej wielowalutowej linii kredytowej do równowartości 12.700.000 zł.

15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem zmian w strukturze finansowania tej działalności

Realizując strategię rozwoju, Spółka planuje budowę nowoczesnego zakładu produkcyjnego, w którym wykorzystane zostaną najnowsze technologie, które umożliwią automatyzację większej części procesu produkcji. W celu zwiększenia wydajności oraz ekonomiki produkcji HELIO S.A. zamierza również dokonać modernizacji obecnej infrastruktury produkcyjno-magazynowej przedsiębiorstwa, wzbogacając poszczególne linie technologiczne w dodatkowe moduły produkcyjne, oraz zastępując część dotychczasowych modułów bardziej wydajnymi i energooszczędnymi. Realizacja tych zamierzeń wiąże się z zakupem nieruchomości, umożliwiających rozbudowę powierzchni produkcyjnych i magazynowych oraz zakupem nowoczesnych maszyn i urządzeń do produkcji. W związku ze wzrostem cen gruntów oraz materiałów budowlanych, Zarząd Spółki przewiduje, iż wartość inwestycji może wzrosnąć od pierwotnych szacunków.

Spółka planuje realizację powyżej przedstawionej strategii inwestycyjnej ze środków pochodzących z przeprowadzonej emisji akcji (6,3 mln. zł), pożyczek, kredytów bankowych oraz wypracowanych zysków.

16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik

W analizowanym roku obrotowym czynnikami, które pozytywnie wpłynęły na osiągnięte wyniki były przede wszystkim:

- pozyskanie nowych odbiorców w kanale tradycyjnym (dystrybutorzy hurtowi) oraz nowoczesnym (sieć supermarketów),
- wzmocnienie dobrych relacji z dotychczasowymi głównymi odbiorcami Spółki, co zaowocowało zwiększonym wolumenem dostaw,
- wzrost sieci handlowych, z którymi współpracujemy,
- rosnąca popularność marki „Słoneczne Owoce”, wprowadzonej na rynek w IV kwartale bieżącego roku obrotowego,
- intensyfikacja prowadzonych w tym okresie działań marketingowych, w tym przede wszystkim działań z zakresu reklamy oraz Public Relations skierowanych zarówno do finalnego klienta, jak i do dostawców.

Głównymi czynnikami negatywnie wpływającymi na wynik finansowy były przede wszystkim:

- wzrost cen surowców,
- zwiększone opłaty marketingowe z tytułu rozszerzenia współpracy z największymi sieciami super i hipermarketów, w związku z przejmowaniem przez nie mniejszych sieci handlowych,
- wzrost kosztów wynagrodzeń pracowników, w szczególności produkcyjnych, w związku z realnym zagrożeniem pojawienia się trudności ze skompletowaniem załogi na okres wzmożonej i szczytowej aktywności Spółki.

17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektywy rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, z uwzględnieniem strategii rynkowej przez niego wypracowanej

Na przestrzeni co najmniej najbliższego roku obrotowego Spółka planuje kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju. Podstawowymi założeniami przyjętej i konsekwentnie realizowanej średnioterminowej strategii przedsiębiorstwa jest umocnienie swojej pozycji na rynku bakalii i konfekcjonowania żywności niskoprzetworzonej, co dzięki wykorzystaniu zdobytego doświadczenia powinno znaleźć odzwierciedlenie w istotnym wzroście udziału przedsiębiorstwa w rynku krajowym. Strategia długoterminowa zakłada wprowadzenie nowoczesnymi kanałami dystrybucji dotychczasowych produktów na rynki międzynarodowe, w tym na rynki krajów o zbliżonej kulturze i tradycjach oraz na rynki krajów *starej* Unii Europejskiej, gdzie w porównaniu do polskiego rynku produkty ekologiczne mają znacznie większy udział w koszyku konsumenta.

Jednym z elementów strategii jest również zwiększenie udziału importu bezpośredniego w zakupach surowców i rozwijanie sprzedaży na krajowym rynku sprzedaży hurtowej surowców.

W celu realizacji przyjętej strategii rozwoju, Spółka zamierza podjąć, w szczególności działania w następującym zakresie:

Rozwój poprzez rozbudowę infrastruktury produkcyjnej Spółki

Realizując strategię rozwoju, Spółka planuje budowę nowoczesnego zakładu produkcyjnego, w którym wykorzystane zostaną najnowsze technologie, które umożliwią automatyzację większej części procesu produkcji. Rozwiązanie to pozwoli znacznie zwiększyć moce produkcyjne przy nieznacznym wzroście kosztów. W celu zwiększenia wydajności oraz ekonomiki produkcji Spółka zamierza również dokonać modernizacji obecnej infrastruktury produkcyjno-magazynowej przedsiębiorstwa, wzbogacając poszczególne linie technologiczne w dodatkowe moduły produkcyjne, oraz zastępując część dotychczasowych modułów bardziej wydajnymi i energooszczędnymi. Realizacja tych zamierzeń wiąże się z zakupem nieruchomości, umożliwiających rozbudowę powierzchni produkcyjnych i magazynowych oraz zakupem nowoczesnych maszyn i urządzeń do produkcji.

Dywersyfikacja dostawców oraz integracja pionowa

Dzięki rozbudowie działu importu bezpośredniego, który umożliwia dokonywanie zakupów wprost u producentów poszczególnych produktów możliwa będzie dalsza dywersyfikacja źródeł dostawy towarów, obniżenie cen zakupu i jednocześnie rozpoczęcie działalności na rynku sprzedaży hurtowej nieprzetworzonych surowców.

Produkty

Spółka będzie kontynuowała przyjętą dotychczas strategię. HELIO S.A. poprzedzając swoje działania badaniami rynku i testami jakościowymi, systematycznie wprowadza i będzie wprowadzała nowe produkty z grupy bakalii. Taka strategia pozwala na bieżące dostosowywanie swojej oferty do potrzeb i upodobań klienta.

W najbliższym roku Spółka planuje zwiększyć udział w uzyskiwanych przychodach sprzedaży produktów marki Słoneczne Owoce.

Strategia marketingowa

Strategia dystrybucji produktów w przyszłości oparta będzie na kontynuowaniu wykorzystania dotychczasowych kanałów, przy jednoczesnym zwiększeniu nacisku na jej tradycyjne formy, charakteryzujące się wyższą rentownością. Jednocześnie Emitent rozwinie nowe sposoby dystrybucji dla sprzedaży hurtowej importowanych surowców.

Budując tożsamość marki HELIO Spółka koncentrowała się na stworzeniu wizerunku swoich produktów utożsamianych z najwyższą jakością przy zachowaniu przystępnej ceny. Biorąc pod uwagę bieżącą wartość sprzedaży oraz liczbę konsumentów, Spółka zamierza nadal intensyfikować działania marketingowe. Koszty poczynione w bieżącym roku obrotowym na rzecz promocji nowej marki oraz pozyskania nowych odbiorców powinny przyczynić się do zwiększonych przychodów ze sprzedaży, widocznych już na przestrzeni pierwszego półrocza przyszłego roku kalendarzowego. W najbliższym roku obrotowym Spółka planuje nadal prowadzić aktywne działania marketingowe

wspierające sprzedaż marki Słoneczne Owoce, w tym w szczególności działania z obszaru PR i reklamy. Rosnący poziom sprzedaży sankcjonuje bowiem zasadność zwiększenia intensywności reklamy w celu dalszego podnoszenia poziomu sprzedaży oraz budowania świadomości marki HELIO poprzez działania PR.

18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta

Mimo zmiany formy prawnej przedsiębiorstwa z „PH BONA” Sp. z o.o. w HELIO S.A. oraz uzyskaniu przez Spółkę statusu spółki publicznej, skład osobowy Zarządu oraz ogólne zasady zarządzania przedsiębiorstwem nie uległy znaczącym zmianom.

19. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji

Wszyscy członkowie Zarządu powoływani są na okres 5 letniej, wspólnej kadencji. Obecny skład osobowy Zarządu pełni swoje funkcje od 25 sierpnia 2006 roku, tj. w dniu przekształcenia w spółkę akcyjną. Po tym terminie nie zostały dokonane zmiany w Zarządzie Spółki. Na obecną kadencję został wybrany w dniu 18 lipca 2006 roku, zaś ich kadencja wygasa w dniu 25 sierpnia 2011 roku. Mandat członka Zarządu wygasa w dniu zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok obrotowy kończący się 30 czerwca 2011.

W skład Zarządu wchodzi:

1. Leszek Wąsowicz – Prezes Zarządu,
2. Justyna Wąsowicz – Wiceprezes Zarządu.

W momencie przekształcenia spółki z „PH BONA” Sp. z o.o. w HELIO S.A., skład osobowy Zarządu nie uległ zmianie.

Członkowie Rady Nadzorczej powoływani zostają na okres 5 letniej, wspólnej kadencji. Obecny skład osobowy Rady Nadzorczej pełni swoje funkcje od 25 sierpnia 2006 roku, tj. od dnia przekształcenia w spółkę akcyjną. Po tym terminie nie zostały dokonane zmiany w jej składzie. Na podstawie uchwały Wspólników spółki „PH BONA” Sp. z o.o. w sprawie przekształcenia w spółkę akcyjną kadencja członków Rady Nadzorczej wygasa w dniu 25 sierpnia 2011 r. Mandat członka Rady Nadzorczej wygasa w dniu zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego za rok obrotowy kończący się 30 czerwca 2011.

W skład Rady Nadzorczej wchodzi:

1. Jacek Kosiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej powołany uchwałą nr 1/11/2006 Rady Nadzorczej z dnia 30 listopada 2006 r.,
2. Adam Wąsowicz - Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej powołany uchwałą nr 2/11/2006 Rady Nadzorczej z dnia 30 listopada 2006 r.

3. Irena Gałań – Stelmaszczuk – członek Rady Nadzorczej,
4. Magdalena Kącka – członek Rady Nadzorczej,
5. Radosław Turski – członek Rady Nadzorczej.

U poprzednika prawnego Emitenta, „PH BONA” Sp. z o.o. nie funkcjonowała Rada Nadzorcza.

Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających:

Zgodnie z §10 Statutu Spółki Członkowie Zarządu są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą z tym zastrzeżeniem, że członkowie Zarządu pierwszej kadencji powołani zostali w procesie przekształcenia formy prawnej Spółki, przez Zgromadzenie Wspólników spółki przekształcanej. W skład Zarządu Spółki wchodzi od jednego do trzech członków. Dokonując wyboru członków Zarządu, Rada Nadzorcza określa liczbę członków Zarządu oraz wskazuje funkcję, która powołana osoba wykonywać będzie w Zarządzie Spółki. Członków Zarządu powołuje się na okres wspólnej kadencji. Kadencja Zarządu wynosi pięć lat.

Uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji:

Zarząd HELIO S.A. nie posiada żadnych szczególnych uprawnień, poza uprawnieniami wynikającymi z Kodeksu Spółek Handlowych

20. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie

Członkowie Zarządu są zatrudnieni w Spółce na podstawie umowy o pracę. W przypadku rozwiązania umowy o pracę przysługują im odszkodowania i odprawy, wynikające z przepisów prawa pracy.

Członkowie Rady Nadzorczej nie są zatrudnieni przez Emitenta.

Nie istnieją żadne umowy o świadczenie usług ze strony członków Zarządu oraz członków Rady Nadzorczej na rzecz Emitenta, określające świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy.

21. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w tym programów operacyjnych z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku

Wartość wynagrodzeń i nagród członków Zarządu w roku obrotowym 2006/2007 kształtowała się następująco:

- Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu - 190.821,65 zł netto
- Justyna Wąsowicz - Wiceprezes Zarządu - 139.089,00 zł netto

W okresie, którego dotyczy sprawozdanie, członkowie Rady Nadzorczej nie pobierali wynagrodzenia, nagród, ani żadnych innych korzyści

22. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Na dzień zakończenia roku obrotowego, tj. 30 czerwca 2007 r., osoby zarządzające i nadzorujące posiadały następujące akcje Spółki (Tabela 4).

Tabela 4: Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 30.06.2007 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna posiadanych akcji	Procentowy udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
Członkowie Zarządu					
Leszek Wąsowicz	3.857.000	1.928.500 zł	77,1%	3.857.000	77,1%
Członkowie Rady Nadzorczej					
Jacek Kosiński	15.000	7.500 zł	0,3%	15.000	0,3%

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

23. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależny, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta

Na dzień zakończenia roku obrotowego, tj. 30 czerwca 2007 r., według wiedzy Zarządu HELIO S.A. struktura akcjonariuszy posiadających powyżej 5 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta przedstawiała się następująco:

Tabela 5: Struktura akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na WZ (na dzień 30.06.2007 r.)

Posiadacz akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
Leszek Wąsowicz	3 857 000	77,1	3 857 000	77,1

Źródło: Zarząd HELIO S.A.

24. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Według wiedzy Zarządu HELIO S.A., tego typu umowy nie zostały zawarte.

25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta

Nie występują.

26. Informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych

Nie dotyczy.

27. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcję emitenta

Według wiedzy Zarządu nie zostały uzgodnione, żadne ograniczenia w zakresie przenoszenia prawa własności akcji Spółki oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu, za wyjątkiem oświadczeń członków Zarządu Spółki Pani Justyny Wąsowicz – Wiceprezes i Pana Leszka Wąsowicz – Prezes, że nie zamierzają oni sprzedawać posiadanych przez siebie akcji przez okres 12 miesięcy od dnia przydziału Akcji Serii B, tj. od dnia 2 kwietnia 2007 r., zgodnie z postanowieniami opublikowanego Prospektu Emisyjnego.

28. Informacje dotyczące umowy z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych

W dniu 30 marca 2007 r. Rada Nadzorcza Spółki dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Wybrany podmiotem jest spółka PKF Consult Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzona przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów, pod numerem 477. W dniu 5 czerwca 2007 r. z wybranym podmiotem została zawarta umowa na okres kończący się w momencie zakończenia prac wynikających z badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki za ostatni okres objęty umową. Umowa obejmuje swym zakresem:

- badanie rocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 30.06.2007 r.,
- badanie rocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 30.06.2008 r.,
- badanie rocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 30.06.2009 r.,
- przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 31.12.2007 r.,
- przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego spółki HELIO S.A. wg stanu na 31.12.2008 r.

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z powyższej umowy, należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdań finansowych wynosi 84.500 zł netto. W przypadku gdyby nastąpił znaczący wzrost (o ponad 35%) sumy bilansowej lub przychodów w badanych lub przeglądanych sprawozdaniach finansowych w kolejnych latach obrotowych, strony mogą renegotjować wysokość wynagrodzenia.

Spółka korzystała już wcześniej z usług PKF Consult Sp. z o.o. w zakresie badania sprawozdania finansowego poprzednika prawnego Emitenta za rok 2005, badania sprawozdań finansowych sporządzonych na potrzeby prospektu emisyjnego (15.08.2003–31.12.2004; 01.01–31.12.2005; 01.01–31.08.2006, prognozy finansowej), badania planu przekształcenia „PH BONA” Sp. z o.o. w HELIO S.A., a także wydania stosownych opinii oraz doradztwa w dziedzinie organizacji rachunkowości. Łączny koszt powyższych czynności wyniósł 85.300 zł netto.

29. Oświadczenie osób odpowiedzialnych za informacje zawarte w niniejszym sprawozdaniu z działalności Zarządu HELIO S.A.

Zarząd Spółki oświadcza, że wg swojej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Emitenta oraz wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Zarząd Spółki oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Wyględy, 23 listopada 2007 r.

.....
Leszek Wąsowicz
Prezes Zarządu

.....
Justyna Wąsowicz
Wiceprezes Zarządu